

# 預先開發市場指引 – 印度

隨著我們擴展到世界各地的新市場，如新集團（Nu Skin Enterprises, Inc.）已經取得了顯著的成功和增長。然而，市場開放會帶來許多重要挑戰。我們必須作為一個有凝聚力的團隊共同應對這些挑戰，以確保我們國際事業的長期成功。我們面臨的挑戰之一，是在未核准經營市場\*中進行不適當的預先開發市場活動。

當獨立品牌專員在未核准經營市場從事不適當的預先開發市場活動時，如新在該市場的營運前景可能會受到損害。因此，品牌專員在參與任何類型預先開發市場的活動前，應仔細閱讀《政策與程序》的第4章第3節。

如新懇請您合作，避免在印度進行不適當的預先開發市場活動。儘管如新對印度市場充滿期待，但請謹記，任何違反公司國際業務政策的行為都可能使公司和您的帳戶面臨風險。具體而言，違反預先開發市場政策的品牌專員將面臨無法參與新市場和收取獎金的風險。

如新感謝您一直以來展現的領導力和支持。

## 允許事項

- 立足本地，放眼全球。
- 在您原居市場\*\*指導並在適當的時候保薦個人，而該個人在印度市場被指定為核准經營市場\*\*\*時，有資格在印度建立帳戶。
- 將如新品牌專員帳戶從核准經營市場轉至印度的申請將不會被批准。但是，符合印度市場資格的如新品牌專員將可以在印度設立獨立的帳戶。

- 了解在印度建立如新帳戶的資格要求：
  - 印度國民—持有印度政府簽發的有效身份證件的印度公民及居民；或
  - 非居民的印度國民 (NRI) — 持有有效印度護照（或其他印度政府簽發的有效身份證件）但居住在印度境外的印度國民；或
  - 持有有效 OCI 卡的註冊印度海外公民 (OCI)；或
  - 持有有效 PIO 卡的註冊印度裔人士 (PIO)；或
  - 持有印度政府簽發的有效商務簽證的外國人；以及
  - 在所有情況下，均須擁有印度當地的地址和銀行帳戶。
- 注意：PIO卡計劃正在逐步取消並被併入OCI計劃。
- 指導並建立一支符合印度市場資格的團隊，以便在市場開放時開始在印度開展業務。
- 教導和培訓您的團隊如何根據如新政策發展業務。
- 在核准經營市場與來自未核准經營市場（印度）的個人舉行會議。

## 禁止事項

- 以任何形式進口或幫助進口、販賣、贈與或經銷如新產品或如新產品樣本至印度。
- 在印度使用社交媒體、傳單、廣告或分發有關如新、如新產品或如新事業機會的宣傳資料。
- 為促使印度公民或居民加入如新事業、受特定保薦人之保薦或參與特定保薦團隊而作出招攬或協商任何協議。
- 在核准經營市場簽署印度公民或居民為下線，或使用核准經營市場之品牌專員協議書保薦此類人員，除非此印度公民或居民在註冊時在核准經營市場具有永久居留權及合法之工作許可。
- 接受金錢或其他報酬，或參與和印度任何潛在品牌專員進行的有關如新產品或如新事業機會的任何金錢交易。

- 為了在印度推廣如新產品或事業機會而租用、租賃或購買設施。
- 在印度註冊或保留如新的商標、標誌、商業名稱或品牌名稱。
- 與印度政府實體或官員接觸，或嘗試在印度建立任何形式的政府聯繫。
- 在印度註冊如新產品或嘗試就如新產品取得批准。
- 在印度舉行任何形式的會議（包括線上會議）。
  - 儘管如新政策目前允許在未核准經營市場舉行會議（單次會議參會人數不超過五人），但此類活動在印度是嚴格禁止的。

\*未核准經營市場是指尚未被如新集團指定為核准經營市場的市場。

\*\*原居市場是指品牌專員居住的市場。

\*\*\*核准經營市場是指被如新集團指定為可以經營業務的市場。